

Почему владелец не  
слышит HR и  
заворачивает все его  
«классные» идеи?

- А давайте всем продавцам купим ноутбуки...
- Я в ИТ ничего не понимаю...
- Давайте возьмём третьего ассистента в отдел подбора?



1. HR не может взглянуть на проблему с точки зрения эффективности бизнеса, или расхождение в показателях эффективности.

- **Руководитель компании ориентируется на продажи, прибыль, движение наличности, конкурентоспособность компании. Для кадровика же важны другие показатели: доволен ли сотрудник своей работой, правильно ли организованы рабочие процессы?**



2. Проявлять компетентность  
в процессах компании и  
понимать про что бизнес?  
Всё время изучать, не быть  
равнодушным.

- С необходимостью «учить матчасть» рано или поздно сталкивается каждый HR-менеджер, но не все стремятся разобраться и понять бизнес также хорошо, как и руководитель или владелец.



- Если владелец видит, что HR не понимает и не хочет понять суть бизнеса, не изучает его более досконально, то и доверия к нему не возникает. В этом случае все предложения точно будут мимо, так как нет понимания бизнеса, процессов, базового доверия.

3. Апеллировать к чувству  
выгоды и оперировать  
числами в общении с  
владельцем, CEO.



- Собственник, как правило, рассматривает управление персоналом как еще один способ добиться максимальной финансовой эффективности.

- Следовательно, противопоставление «хорошо-плохо» для него тождественно противопоставлению «выгодно-невыгодно». А это уже не столько слова, сколько цифры.



- Говорить с собственником, CEO на языке:
- Бенефит – Бенефит, а не HR – ким языком.

- Как же HR- у быть услышанным?



- Оценивать любые предложения с точки зрения повышения эффективности бизнеса
- Стремиться понять бизнес лучше, в оптимуме понимать его так же, как CEO и владелец
- Апелировать к выгоде и использовать цифры

- Хорошо понимать мотивы, движущие разными людьми: выгода, престиж, комфорт, надёжность.
- Освоить метод презентации по методу Elevator Pitch



## Структура Elevator Pitch

Описание проблемы или «крючок»

Короткое описание предложения, идеи

Как наша идея может решить проблему?

Преимущества этой идеи перед другими вариантами?

Призываем CEO к действию: прочитать, протестировать, дать акцепт на реализацию, придти на собрание. Какой активности мы хотим?

Спасибо за внимание!

Aleksejs Saveljevs

+371 29498585

as@adros.lv